

Es gilt das gesprochene Wort.

VALIANT

Bilanzmedienkonferenz vom 5. März 2014

10.15 bis 11.15 Uhr

Ausführungen von
Jürg Bucher, Präsident des Verwaltungsrates

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren

Ich begrüße Sie herzlich hier in Bern zur Bilanzmedienkonferenz zum Jahresabschluss 2013. Wie ich Ihnen vor einem Jahr angekündigt habe, war 2013 ein Jahr der Erneuerung. Wir haben bereinigt, viel bewegt und Valiant erneuert. Die Spuren sind in den Zahlen, in der Strategie und in der Führung deutlich sichtbar. Die Hausaufgaben haben wir gemacht, jetzt gehen wir in die Offensive.

Bevor ich mit meine Ausführungen beginne, stelle ich Ihnen die Vertreter von Valiant vor.

- Unseren CEO Markus Gygax, er hat sein Amt am 18. November angetreten. Ich freue mich sehr, dass wir ihn als neuen CEO für uns gewinnen konnten. Er ist ein profunder Kenner des Retailgeschäfts und kennt aufgrund seiner 30-jährigen Erfahrung das Banking von Grund auf.
- Ewald Burgener. Er ist seit März 2013 CFO von Valiant. Ewald Burgener ist heute zum ersten Mal verantwortlich für den Jahresabschluss.
- Ebenfalls anwesend ist Martin Gafner, Leiter Kunden/Märkte und stellvertretender CEO.

Ich möchte an dieser Stelle persönlich und im Namen des Verwaltungsrates Martin Gafner danken für seinen ausserordentlichen Einsatz für Valiant im letzten Jahr. Gemeinsam mit der Geschäftsleitung hat Martin Gafner in der Übergangszeit sehr gute Arbeit geleistet und viel zur Erneuerung der Valiant Bank beigetragen.

Ebenfalls anwesend sind der Generalsekretär, Beat Michel-Risse sowie Stephan Michel und Valérie Bodenmüller von unserer Kommunikationsabteilung.

(Folie 2) Vor einem Jahr bin ich in Luzern das erste Mal als Präsident des Verwaltungsrates von Valiant vor Ihnen gestanden und habe Sie über meine Zielsetzungen informiert.

Wie bereits gesagt, 2013 war für Valiant das Jahr der Erneuerung.

Mein zentrales Ziel war es, das Vertrauen in Valiant zurückzugewinnen und dieses langfristig zu halten.

Vertrauen muss man sich erarbeiten. Und ich stelle fest, Valiant gewinnt wieder an Vertrauen. 2013 sind uns wieder neue Kundengelder zugeflossen. Zwar mussten wir aufgrund gesetzlicher Vorschriften einen Teil der Anlagegelder einer Vorsorgestiftung fremdplatzieren und mit den Bereinigungen im grenzüberschreitenden sowie dem US-Geschäft sind, durch uns ausgelöst und gewollt, Kundengelder abgeflossen. Ohne diese zwei Sondereffekte hätte im Jahr 2013 ein Nettoneugeldzufluss von rund 180 Millionen Franken resultiert. Im Vorjahr mussten wir noch einen Kundengeldabfluss verzeichnen.

Es gilt das gesprochene Wort.

In zahlreichen Gesprächen mit Kunden, Partnern und Investoren merke ich, dass sie wieder auf Valiant setzen. Ein Highlight in diesem Zusammenhang war sicher die Bekanntgabe der strategischen Partnerschaft mit Swiss Life.

Weiter habe ich gesagt, dass ich mich für eine eigenverantwortliche Unternehmenskultur einsetze. Das heisst für mich konkret auch, dass wir unsere Verantwortung wahrnehmen und Entscheidungen treffen, die unsere Zukunft betreffen. Diese Entscheide haben wir im personellen Bereich, unter anderem mit der Wahl eines neuen CEO und der Verstärkung des Verwaltungsrats mit zwei hervorragenden Personen, getroffen.

Bezüglich Finanzziele habe ich gesagt, dass wir das operative Ergebnis halten wollen. Das operative Ergebnis liegt aufgrund verschiedener Sondereffekte mit 84,9 Millionen Franken deutlich unter dem budgetierten Wert. Der Grund ist folgender: Wir haben Ende 2013 wegen des US-Steuerprogramms und der UK-Abgeltungssteuer Rückstellungen gebildet und zusätzliche Abschreibungen getätigt. Ohne diese einmaligen Massnahmen hätten wir das operative Ergebnis des Vorjahres um 12,1 Millionen Franken übertroffen.

Ich weiss, dass wir damit erst den Grundstein gelegt haben, um Valiant wieder auf Erfolgskurs zu bringen. Die zahlreichen Bereinigungen sind zwingend nötig. Die Altlasten sind weg. Nun ist der Boden vorbereitet, auf dem eine erfolgreiche Zukunft wachsen kann. Valiant ist zu ihren starken Wurzeln zurückgekehrt.

(Folie 3) Valiant hat in einem herausfordernden Markt- und Zinsumfeld ein den Erwartungen entsprechendes Ergebnis erzielt. Das nach wie vor tiefe Zinsumfeld ist für alle Retailbanken eine grosse Herausforderung.

Auch die zunehmende Regulationsflut ist ein Problem für die gesamte Branche. Wie Sie wissen, hat der Bundesrat im März 2013 erstmals den antizyklischen Kapitalpuffer auf 1 Prozent beschlossen, ziemlich genau ein Jahr später hat er nun den Puffer auf 2 Prozent erhöht.

Alleine dieses Beispiel zeigt, dass die staatlichen Regulationen leider auch im vergangenen Jahr weiter zugenommen haben. Valiant kann den Kapitalpuffer problemlos umsetzen, das ist nicht das Problem. Erstens verfügen wir über eine gesunde Kapitalbasis und zweitens sind wir auch im vergangenen Jahr keine überhöhten Risiken eingegangen, um die schwindende Marge im Hypothekargeschäft mit Volumen zu kompensieren.

Es gilt das gesprochene Wort.

Valiant begrüsst auch Massnahmen, die verhindern, dass eine Immobilienpreisblase entsteht. Aber ich bin der Ansicht, dass die aktuelle Politik mit der erneuten Erhöhung des antizyklischen Kapitalpuffers nicht zielführend ist. Sinnvoller wäre es, ein Gesamtpaket zu schnüren, das eine drohende Immobilienblase verhindert. So zum Beispiel die Einführung einer Amortisationspflicht, striktere Regeln beim Vorbezug von Pensionskassengelder oder einer klaren Definition der Tragbarkeitsgrenze.

Eine weitere regulatorische respektive gesetzliche Vorgabe ist die Umsetzung der Minder-Initiative. Einige der geforderten Massnahmen hat Valiant bereits in der Vergangenheit umgesetzt. Die Verwaltungsräte werden bei Valiant bereits seit drei Jahren einzeln für eine jeweilige Periode von einem Jahr gewählt. Die Kündigungsfrist für die Mitglieder der Geschäftsleitung beträgt ein Jahr und über den Vergütungsbericht stimmt die Generalversammlung seit drei Jahre konsultativ ab. Auf die Generalversammlung im Mai 2014 hin werden wir den Grossteil der Elemente implementieren. Die paar wenigen in diesem Jahr noch nicht realisierbaren Massnahmen werden spätestens an der Generalversammlung 2015 umgesetzt sein.

Gestatten Sie mir noch einen kurzen Kommentar zum US-Steuerprogramm. Valiant war zu keinem Zeitpunkt auf ausländische Kunden ausgerichtet. Die Bank hat nie Offshore-Dienstleistungen angeboten und verfügte weder über Geschäftsstellen noch über ein Vertriebsnetz ausserhalb der Schweiz. Aber eine Bank von unserer Grössenordnung kann nicht mit 100-prozentiger Sicherheit ausschliessen, dass vereinzelte Kunden mit US-Bezug in der Vergangenheit ihrer Steuerpflicht gegenüber den USA nicht vollumfänglich nachgekommen sind. Deshalb haben wir uns aus Sicherheits- und Vorsichtsüberlegungen für die Kategorie 2 entschieden. Auch deshalb, weil wir die Vergangenheit zu den Akten legen und uns voll und ganz auf unser Kerngeschäft und unsere Hauptaufgabe konzentrieren wollen. Noch steht viel Arbeit bevor, doch finanziell haben wir die US-Geschichte mit dem Jahr 2013 abgeschlossen.

(Folie 4) Im Erneuerungsjahr steigerte Valiant den Bruttogewinn um 4,5 Millionen auf 157,3 Millionen Franken. Der Konzerngewinn beträgt aufgrund der erwähnten Sondereffekte 91,4 Millionen Franken.

Trotz der Bereinigungen können wir unsere stabile Dividendenpolitik fortsetzen. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 16. Mai 2014 eine unveränderte Dividende von CHF 3.20.

Es gilt das gesprochene Wort.

(Folie 5) Meine Damen und Herren, Valiant ist eine unabhängige, ausschliesslich in der Schweiz tätige, überregionale Bank für KMU, Retailkunden und vermögende Privatkunden in der deutsch- und französischsprachigen Schweiz. Abgeleitet von der Positionierung hat die Geschäftsleitung zusammen mit dem Verwaltungsrat die Marktstrategie 2014+ erarbeitet.

Kernelemente dabei sind die Definition einer neuen Segmentierung und die Entwicklung entsprechender Value Propositions pro Segment. Damit sind sämtliche Angebote eines Segments gemeint, durch die sich erstens die Segmente voneinander unterscheiden und durch die wir uns zweitens gegenüber der Konkurrenz differenzieren. Zentral sind die kundenorientierte Führung, das für alle Segmente umfassende Angebot «Zahlen, Sparen, Anlegen, Finanzieren, Vorsorgen» und damit keine einseitige Positionierung mehr als Hypothekarbank. Zudem erhält jeder Kunde in Zukunft eine persönliche, namentlich bekannte Ansprechperson. Markus Gygas wird die Marktstrategie 2014+ und die Ziele anschliessend im Detail erläutern.

Dass Valiant eine attraktive und interessante Bank ist, verdeutlicht die Partnerschaft mit Swiss Life. Es freut mich sehr zu sehen, dass die Partnerschaft operativ gut angelaufen ist und sich dynamisch weiterentwickelt. Ich bin überzeugt, dass in dieser Zusammenarbeit viel Potenzial steckt.

Nicht nur auf der strukturell-personellen Ebene hat sich einiges getan, sondern auf der strukturell-finanziellen Ebene. Wir konnten unsere Eigenkapitalbasis weiter stärken. Das Eigenkapital hat um 42,1 Millionen auf 1,94 Milliarden Franken zugenommen.

Zusätzlich konnte dank der erfolgreichen Platzierung der nachrangigen Tier-2-Anleihe im Umfang von 150 Millionen Franken der Eigenmitteldeckungsgrad auf 181,0 Prozent erhöht werden. Mit einer Kapitalquote von 14,5 Prozent und einer Leverage-Ratio von 7 Prozent, verfügen wir über ein solides Risikopolster, mit welchem Valiant auch zusätzliche regulatorische Anforderungen abdecken kann. Wir werden auch zukünftig die Eigenkapitalbasis weiter stärken.

Ich kann festhalten, dass Valiant ist eine gut finanzierte Schweizer Bank ist, die die regulatorischen Vorgaben für 2016 bereits heute übertrifft.

Valiant hat in der Zukunft hohe Ambitionen. Die Ertragskraft muss deutlich gesteigert werden. Die Eigenkapitalrendite soll nach Steuern 7 bis 9 Prozent betragen. Das bedeutet, dass wir den Konzerngewinn in den nächsten vier Jahren um 60 Millionen auf 150 Millionen Franken erhöhen wollen.

Diese ambitionierten Ziele können wir nicht über Nacht umsetzen. Dafür braucht es Zeit und harte Arbeit. Wir sind zuversichtlich, bereits 2014 den Steigflug zu starten.

Es gilt das gesprochene Wort.

(Folie 6) Sie kennen bestimmt das Sprichwort: Es gibt kein schlechtes Wetter, nur schlechte Kleidung. Bildlich gesprochen könnte man sagen; Valiant hat sich im Jahr 2013 neue Kleider zugelegt, die auch Wind und Regen standhalten.

Um weiter Vertrauen zu gewinnen, braucht es erfolgsversprechende Aussichten und harte, qualitativ hochstehende Arbeit. Valiant hat die Hausaufgaben gemacht und startet im neuen Jahr aus einer gestärkten Position in die Zukunft. Die Altlasten sind bereinigt. Wir haben uns ambitionierte Ziele gesetzt und mit der Marktstrategie 2014+ klare Vorstellungen, wie wir die Bank wieder auf Erfolgskurs bringen und halten können. Wir sind bereit: Das Valiant Team geht in die Offensive.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und überbebe nun das Wort an unseren CEO Markus Gygax.